

Versenyző vagy együttműködő?

# Vállalkozó a helyi gazdaság fejlesztésében

**A hazai és a külföldi szakemberek körében általánosan elterjedt vélemény szerint hazánkban a gazdasági átmenet és az ezt követő fejlődés kizárólag a piaci szereplők egymással versengő gazdasági magatartására épülhet. Felfogásunk szerint a piaci versengő gazdasági viselkedés mellett sikeres lehet a verseny és kooperáció valamilyen kombinációja is. A vállalkozás útjára lépők nem mindig rendelkeznek a szükséges szakmai, pénzügyi, vezetési ismeretekkel, nincs megfelelő tőkéjük, alkalmas gépi berendezésük. Az együttműködés számukra is lehetővé teszi a piaci versenybe való bekapcsolódást, a vállalkozás beindítását és fenntartását.**

**Kooperáció ugyanakkor nem hozható létre tetszőleges helyen és tetszőleges szereplőkkel, mivel csak ott jöhet létre, ahol megvannak a gazdaságon kívüli: történelmi, morális, intézményi előfeltételei. Az alábbiakban azt igyekszünk bemutatni, hogy az egyéni vállalkozók gazdasági viselkedésében miként érvényesülnek a helyi társadalom intézményeinek hatásai.**

## Együttes önállóság

A termelésnek és szolgáltatásoknak az ötvenes-hatvanas évekre jellemző szerveződési elvei (stabil piacokra történő, nagyvolumenű standardizált termék stb. előállítás) és az alkalmazott technikák (merev) jellege a gazdasági szervezetek különböző jellemzői között felértékeltek a termelésben foglalkoztatott létszám szerepét. A hetvenes és nyolcvanas évtizedben, a gazdasági kapcsolatok globalizálódásainak és az új technikák megjelenésének hatására a termelésben foglalkoztatott létszámnál nagyobb szerepet játszik a gazdasági szervezetek adaptációs készsége (a termelési lehetőségek és a piaci kapcsolatok cégek közötti összehangolásának képessége), az instabil, változó piaci környezethez való alkalmazkodás. Röviden, a „szervezeti együttműködés” bizonytalan gazdasági feltételek mel-

lett történő megteremtése fontosabb, mint a gazdasági szervezetek mérete.

Ezekkel a tendenciákkal összefüggésben válik jelentőssé az ún. ipari övezet, a kis- és középvállalatok tartós vagy átmeneti együttműködésének formája, amelyet a piaci viszonyok mellett alapvetően meghatároz a működésük közegéből szolgáló társadalmi-kulturális környezet (például az itt érvényesülő közösségi viszonyok). A kooperáció eredményeképpen a kis- és középvállalkozások olyan megrendeléseknek is eleget tudnak tenni, amelyekre egyénileg (elégtelen kapacitás, likviditási gondok, piacok hiánya stb. miatt) képtelenek lennének.

Az ipari övezet fontosabb szerveződési elvei (lásd Sengenberger, W. – Pyke, F. 1990. 3-6. o.) a következők:

1. Egymással hálózati kapcsolatban lévő kisvállalkozások meghatározott termék vagy szol-

gáltatás előállítására vállalkoznak. A hangsúly nem az együttműködésben részt vevő vállalkozások egyéni fellépésén, hanem a közös akció sikerén van.

2. A hálózathoz tartozó cégek azonos ipari vagy szolgáltatási szektorhoz tartoznak (például, építőipar, konfekcióipar, elektronikai ipar).

3. A kisvállalkozások hálózata földrajzilag lehatárolt régióban vagy miniregióban tevékenykedik, a részt vevő vállalkozások, helyi intézmények területi közelsége megkönnyíti az információáramlást, a partnerek közötti kommunikációt.

4. Az övezetekhez tartozó vállalkozók készek az együttműködésre és az ezzel járó gyártási, piaci, adminisztrációs „tudások”, információk megosztására.

5. A verseny nemcsak árverseny, hanem magában foglalja a megrendelések határidőre, kiemelkedő minőségben való teljesítését, a korrekt pénzügyi kalkulációt, a



felmerülő problémák esetén a gyors reagálóképességet is.

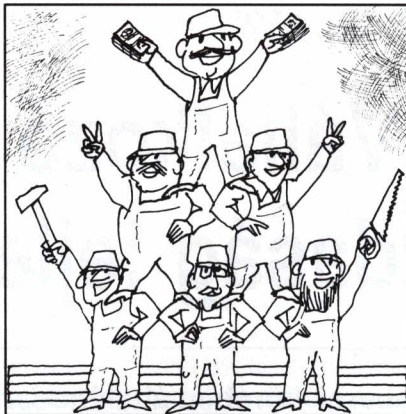
6. Az egymással kooperáló vállalkozások munkaereje képzett, rugalmasan felhasználható.

Az ipari övezetekben részt vevő kis- és középvállalkozások olyan különleges munkaszervezetet hoznak létre, amelyben a gazdasági kapcsolatokat, „ügyleteket” átszövik a társadalmi-kulturális minták. A társadalmi ellenőrzés olyan „lát-hatatlan” eszköze, mint a bizalom, az együttműködésben részt vevők gazdasági kapcsolatainak jelentős dinamizmust kölcsönöz. Kiküszöbölí többek között a „gyanakvó”, a kockázatokkal szemben túlzottan óvatoskodó viselkedést. A bizalom alapuló együttműködés – a közhiedelemmel szemben – korántsem ellentétes az egyéni érdekek követésével, és egyáltalán nem nélkülözi a gazdasági racionalitást. A bizalmi viszonyokon nyugvó együttműködésben a résztvevők viszonyában a hosszú távú érdekmotívum (a jövőbeni nyereség) nagyobb szerepet játszik az azonnali haszonnál.

### Példa és modell

A hazai szakirodalomban általánosan mondható vélemény szerint a politikai-gazdasági átmenetet követő növekedés kétféle gazdasági magatartáson nyugszik (Kornai, 1989. és Szelényi, 1988.). A kétféle megközelítésben közös, hogy középpontjában a gazdaság olyan önálló szereplője áll, aki a piacon versenytársa a többieknek. A vállalkozóvá válásról szóló hazai kutatások szintén az egyéni adottságok (Kuczi–Lengyel–Nagy–Vajda, 1991.) fontos szerepét hangsúlyozzák.

Az I. községben végzett vizsgálatunk tapasztalatai szerint nálunk is lehetséges a vállalkozóvá válásnak olyan útja is, hogy egy térség (pl. falu, mini régió) tőkeerősebb tagjai nem egymással versengve, hanem együttműködve lépnek piacra. A közös fellépés lehetővé



teszi olyan egyének bekapcsolódását a vállalkozásba, akik az önállósodáshoz, illetve egy önálló vállalat működtetéséhez szükséges feltételeknek (szakmai tudás, pénzügyi, piaci ismeretek, kapcsolatok, tőke) csak részben felelnek meg. Egy kooperáció természetesen korántsem elhatározás kérdése, csak ott jöhet létre, ahol megvannak ennek a gazdaságon kívüli feltételei is; az együttműködésnek, bizalmi viszonyoknak már működő hagyományai vannak. Felfogásunkban az egyéni gazdasági viselkedés nagymértékben függ a különböző közösségek (falu, etnikum stb.) kollektív normáitól, magatartásmintáitól. A vállalkozók együttműködését a piaci és a helyi kapcsolatok egyaránt szabályozzák.

Kutatásunk idején a falu asztalosai egy nagyobb épületasztalos megrendelést (szállodaépítés a főváros mellett) teljesítettek közösen. A közös fellépés keretét jelentő „projekt” kezdeményezője a faluból származó országos vállalkozó. A „projekt” formájában szervezett vállalkozás érdekessége, hogy az országos vállalkozó nemcsak a tőkeszegény „bedolgozó” vállalkozók részvételéhez elengedhetetlenül szükséges forgótőkét előlegezte meg, hanem annál átfogóbb támogatást, „védőernyőt” is jelentett számukra.

A „projektben” részt vevőket, csupán az országos vállalkozóhoz kötötték többé-kevésbé formalizált munkaszerződések, egymással

való kapcsolataikat semmiféle írásos munkaszerződés sem szabályozta. Ennek ellenére tevékenységüket precízen összehangolták: kollektív munkaszervezet tagjaiként, csoportként viselkedtek a szállodán végzett épületasztalos munkák teljesítése során. A piac szereplőinek viszonyát klasszikusan szabályozó munkaszerződések hiánya egyáltalán nem jelenti azt, hogy a vállalkozók kapcsolatai rendezetlenek.

Az egyéni vállalkozók egymás közötti viszonyát, csoportként való viselkedését döntően a felismert hosszú távú érdekek alapján kifejlődött bizalmi viszonyokat tükröző ún. közösségi piac szabályozta. Ennek lényege: a piaci mechanizmusok és a gazdasági ügyletekben részt vevők kapcsolataiban érvényesülő kölcsönösségi viszonyok együttes „játéka” képes létrehozni és működtetni a partnerek kooperációját (lásd Makó–Simonyi 1992.).

Az ún. közösségi piacon érvényesülő, a „projektben” részt vevők magatartását alakító „különleges” szabályok a következők:

1. Szakmai értékek. A „projektbe” kerülésnek a szakmai hozzáértés volt az első kiválasztási szempontja, azok kaphattak munkát, akiknek a faluban jó volt a szakmai referenciája.

2. Bizalmi viszonyok, amelyeknek forrásai a családi, rokonsági kötelékek, valamint azok az informális kapcsolatok, amelyek a vállalkozóvá válást megelőző közös gyári múltban, vagy a második gazdaságban való együttes részvételben gyökereztek.

3. A német etnikumhoz tartozás olyan általános viselkedésszabályozó értéként funkcionál, amely magában foglalja a szakmai értékeket, és a bizalmi viszonyokat is.

A „projektben” részt vevő különböző típusú vállalkozók – nevezetesen „bedolgozó vállalkozó”, „helyi vállalkozó”, „országos vállalkozó” – viszonyát szabályozó megállapodások leginkább az ún.



relációs szerződéshez hasonlíthatók. E szerződéstípus legfontosabb jellemzője az egymás érdekei, törekvései iránti kölcsönös megértés, a szakma- és munkacentrikus beállítottság.

### Az együttműködés intézményei

A kutatásunk központi terepét jelentő I. faluban egyrészt a vállalkozók együttműködésének keretétől szolgáló „kész” intézményekkel találkozhatunk – ilyen a család, rokonság, közös gyári múlt, a második gazdaságban való részvétel, stb. Emellett olyan új intézmények is megjelentek, amelyek a kooperáció meglévő intézményeit továbbfejlesztik, gazdagítják. Lássunk ezek közül néhány fontosabbat.

**Alapítvány.** Létrehozására a legutóbbi önkormányzati választáson újonnan megválasztott polgármester kezdeményezésére 1991 tavaszán került sor. Az alapítvány – amelynek javára a vállalkozók is felajánlottak bizonyos összegeket – pénzügyi eszközeit a tervek szerint munkahelyteremtésre, környezetvédelemre, öregek és a kisebbségek helyzetének javítására kívánják fordítani. Létrehozásának egyik legfontosabb motívuma: alapítványi forrásból olyan „faluműhely” kialakítása, amely nem egyszerűen a foglalkoztatási gondokat enyhítené, hanem segítené az elindulásban a vállalkozói pályára lépő, saját műhellyel nem rendelkező (kvalifikált) munkanélkülieket.

**Vasárnapi beszélgetések.** Az I. falu szakmai és/vagy bizalmi hálózataiba tartozó, illetve helyi lakos vállalkozók vesznek részt ezeken a beszélgetéseken. Kölcsönösen tájékozódnak egymás szakmai problémáiról, és megvitatják a falu fejlesztésével kapcsolatos teendőket is. A vasárnapi beszélgetések szimbolikusan is megerősítik a csoport hovatartozását, így módon viselkedésszabályozó, kooperációt ösztönző szerepet töltenek be.

**Szabadidőkör.** Többnyire a vállalkozók fontos informális találkozóhelye. Elsősorban a gazdaságon túli kapcsolatok hordozója. Kizárólag családdal közösen vehető igénybe, a család egységének, kohéziójának is „karbantartója”.

### Tanulságok – kipróbálásra

Az általunk vizsgált I. községben olyan asztalosok léptek fel közösen a fentebb vázlatosan ismertetett „projekt” keretében, akiknek szervezeten kívül nem volt egymással kapcsolatuk. Ennek ellenére viszonyaik rendezettek, csoportként viselkedtek, mivel kapcsolataikat nemcsak gazdasági, hanem gazdaságon kívüli intézmények is alakították.

Az együttműködésben részt vevők három, funkcionálisan elkülönülő alcsoportba tagolódtak. Az

egy-egy alcsoportokba – „bedolgozó vállalkozó”, „helyi vállalkozó”, „országos vállalkozó” – kerülést a hasonló életpálya, az együttműködésben felhasználható tudás és infrastruktúra megszerzésének módja határozta meg. Közös jellemzőjük: az információk és kölcsönös szolgáltatások kollektív produktumai.

Az I. falubeli vállalkozók kooperációjának társadalmi „tereként” funkcionáló szabályozó intézmények egy része „készen talált”, amelyekből az együttműködés munkamegosztási, üzleti kapcsolatai építkezhettek. Ilyen intézmények a család és a rokonság, a szomszédság, a korábbi munkahelyen szövődött informális kapcsolatok, stb. A kooperáció szabályozó intézményeinek másik részét, az együttműködés során, ennek segítése érdekében hozták létre, tartották fenn. Ezek némelyike tudatosan „konstruált” – például a „projekt” szervezete vagy az alapítvány –, mások viszont magának a kollektív vállalkozásnak a „melléktermékei”.

KUCZI TIBOR–MAKÓ CSABA

## III. Országos Térinformatikai Konferencia

**Szolnokon** tartják szeptember 23–24-én a III. Országos Térinformatikai Konferenciát és az azt kísérő kiállítást.

**Szervezők:** a Belügyminisztérium Választási és Informatikai Főosztálya, Szolnok Megyei Jogú Város Önkormányzata, a Jász-Nagykun-Szolnok Megyei Önkormányzat, a Jász-Nagykun-Szolnok Megyei TÁKISZ.

**Jelentkezni** a Jász-Nagykun-Szolnok Megyei TÁKISZ-nál (5002 Szolnok, Liget u. 6.), Pethő Sándornál vagy Nagy Ilonánál lehet.

**Postacím:** 5002 Szolnok, Postacím: Pf. 114.

**Telefon:** (56) 425-541 vagy 420-444, telefax: 422-305

### JEGYZETEK

Kuczi T. – Lengyel Gy. – Nagy B. – Vajda A. 1991. Vállalkozók és potenciális vállalkozók. *Századvég* 2-3. sz.

Kornai J. 1989. *Indulatos röpirat a gazdasági átmenet ügyében*, Budapest: Heti Világgazdasági Kiadó Rt. Makó Cs. – Simonyi A. 1992. *Társadalmi terek és az autonóm cselekvés lehetőségei*. Budapest: MTA Szociológiai Kutató Intézet.

Sengenberger, W. – Pyke, F. 1990. Small Firm Industrial District and Local Economic Regeneration: Research and Policy Issues. In: Sengenberger, W. – Pyke, F. (eds.) *Industrial District and Local Economic Regeneration* Geneva: I. L. O. Szelényi I. 1988. *Socialist Entrepreneurs. Embourgeoisement in Rural Hungary*. Madison: Wisconsin University Press.